

ESTRUCTURA Y EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MERCOSUR

*Inmaculada Martínez Zarzoso**

*Susana Valencia Parrilla***

En el presente trabajo se analiza la estructura y evolución del comercio exterior del Mercado Común del Sur (Mercosur) con sus principales socios comerciales en el período 1961-1998. El objetivo principal es evaluar la competitividad internacional de Mercosur desde un enfoque sectorial, basado en el análisis de la ventaja comparativa dinámica para los distintos sectores productivos y en el cálculo de distintos índices de comercio intraindustrial para medir la importancia de este tipo de comercio en los intercambios comerciales totales con la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá y Japón. Se comprueba que existe una marcada especialización de Mercosur en productos básicos y una fuerte dependencia del exterior en productos con alto contenido tecnológico. Por último, los niveles de comercio intraindustrial son mucho más bajos que los existentes en la Unión Europea o, en general, entre países desarrollados.

Palabras clave: comercio exterior, especialización del intercambio, ventaja competitiva, integración regional, Mercosur, 1961-1998.

Clasificación JEL: F14.

1. Introducción

La revolución de los bloques comerciales es un fenómeno que ha ido avanzando en las últimas décadas: cada vez son más los países que se integran y eliminan las restricciones comerciales entre ellos. El Mercado Común del Sur (Mercosur), compuesto por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, se formó en 1995 con el doble propósito de ampliar los mercados y aumentar el

espacio político para conseguir, de ese modo, un mayor poder de negociación en el entorno internacional.

El objetivo de este trabajo es realizar un análisis dinámico de la posición competitiva de los países miembros de Mercosur, analizando en qué medida sus industrias son competitivas frente al exterior y cuáles son los factores determinantes de esta situación; más concretamente, realizar un estudio detallado por sectores y países de la importancia relativa del comercio intraindustrial en el área de Mercosur.

El trabajo se organiza de la forma siguiente: en el apartado 2 se analiza brevemente el concepto de competitividad internacional, así como los distintos enfoques desde los que se puede estudiar. En el apartado 3 se analiza la estructura del comercio

* Instituto de Economía Internacional y Universidad Jaume I.

** Universidad Jaume I.

El presente trabajo ha contado con financiación del Proyecto Bancaja-Castellón P1B98-21 y el Proyecto Generalitat Valenciana GV99-135-2-08.

exterior de Mercosur con EE UU, Canadá, UE y Japón. En el apartado 4 se presentan los resultados obtenidos en la medición de la ventaja comparativa revelada de Mercosur. El primer subapartado del apartado 5 resume los modelos teóricos de comercio intraindustrial más relevantes y el segundo apartado recoge evidencia empírica para el caso de Mercosur. Por último, en el apartado 6 se presentan algunas conclusiones.

2. La importancia de la competitividad internacional para Mercosur

El estudio de la competitividad ha ganado importancia en los últimos años debido, principalmente, a tres causas: las innovaciones técnicas, la tendencia a la globalización empresarial y los procesos de integración económica entre países, como es el caso de Mercosur. La gran difusión de innovaciones de tecnologías, tanto de producto como de proceso, que se ha venido produciendo en las últimas décadas en áreas como la información, las comunicaciones y la utilización de nuevos materiales, ha incidido notablemente sobre las ventajas comparativas de los diferentes países. Existe además una tendencia a la globalización empresarial, de manera que las organizaciones deben tener en cuenta el concepto de competitividad internacional como clave del éxito de sus actividades. Finalmente, es importante citar la importancia de los procesos de integración económica entre países para entender la configuración del nuevo entorno competitivo que afecta directamente a las empresas en general.

Entre los principales efectos de los movimientos de integración, y más concretamente del efecto para los países miembros de Mercosur, se pueden destacar la reducción o eliminación del proteccionismo, principalmente en materia de aranceles, y la creación de nuevos espacios económicos comunes, donde las empresas deben demostrar que son lo suficientemente competitivas y que son capaces de aprovechar las nuevas oportunidades que ofrecen los mercados.

Por todo lo anterior, la evaluación de la capacidad competitiva de los países y de las empresas que lo sustentan, ha sido en los últimos años un tema de gran relevancia que se ha estudiado

desde varios enfoques. Un primer enfoque se basa en el análisis de los factores de competitividad agregada o macroeconómica. Un segundo enfoque trata de evaluar los factores de la competitividad sectorial. Un tercer enfoque, que puede ser entendido como alternativo o complementario a los dos anteriores, se centra en el estudio de las influencias en la gestión empresarial.

El concepto de competitividad desde el punto de vista macroeconómico está asociado al tipo de cambio efectivo real de un país de referencia con relación al resto de los países competidores, es decir, la competitividad está asociada a los costes y precios relativos expresados en una misma moneda. Para su estudio se utilizan índices de costes, indicadores de precios internos y externos, así como indicadores de precios referidos a determinados productos.

En cuanto al concepto de competitividad sectorial, los estudios desde esta perspectiva pretenden analizar cómo varían las pautas competitivas entre unos sectores y otros como consecuencia de la influencia de multitud de factores competitivos que imperan en los mercados imperfectos.

Por último, el concepto de competitividad a través de las influencias en la gestión empresarial hace referencia a la importancia de la organización y la gestión empresarial en la competitividad de la empresa. En este trabajo se analiza la posición competitiva de Mercosur partiendo del concepto de competitividad sectorial, siguiendo por tanto el segundo enfoque.

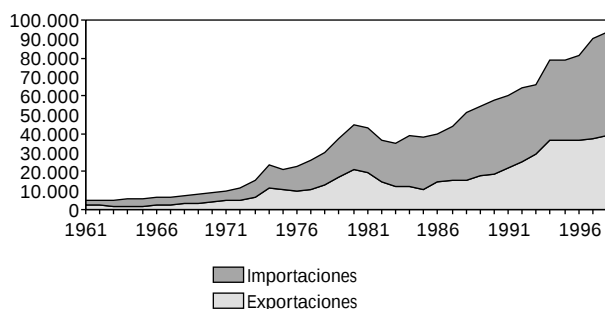
3. Estructura del comercio exterior de Mercosur

Mercosur, con una extensión territorial aproximada de 12 millones de kilómetros cuadrados y una población de más de 200 millones de habitantes, que representa casi el 50 por 100 de la población de América Latina, constituye un espacio económico de gran importancia.

En este apartado se analizan los determinantes de la estructura, dirección y volumen del comercio internacional de Mercosur, esto es, qué bienes intercambia este grupo de países en los mercados internacionales, con qué países y en qué cantidades. Los datos utilizados sobre el comercio exterior de Mercosur,

GRAFICO 1

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MERCOSUR AL GRUPO DE PAISES UE, EE UU, CANADA Y JAPON, 1961-1996
(En millones de dólares USA)



FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

cuya fuente ha sido la OCDE (*Estadísticas de Comercio Exterior*, 2001), están compuestos por la suma de las importaciones y exportaciones de este grupo de países a la Unión Europea (UE en lo sucesivo), EE UU, Canadá y Japón durante el período 1961-1998.

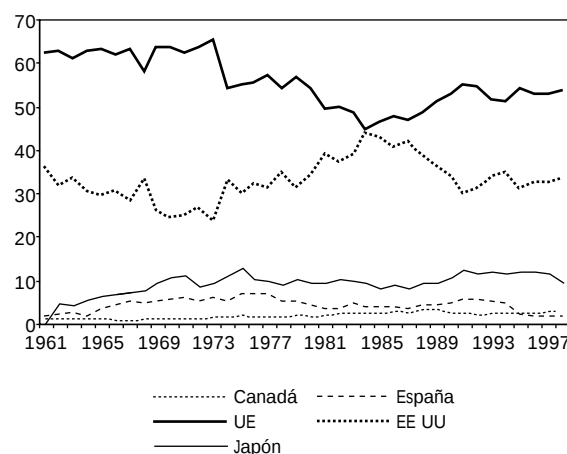
Como se puede ver en el Gráfico 1, durante el período que va desde 1961 hasta 1996, tanto las importaciones como las exportaciones han aumentado considerablemente, siguiendo las pautas generales de la expansión del comercio internacional por la liberalización comercial. Con respecto a la composición de las exportaciones, Mercosur vende al resto del mundo productos básicos y materias primas, principalmente alimentos y algunos metales. Por el contrario, las importaciones están compuestas por productos manufacturados con un alto contenido tecnológico, como maquinaria y elementos de transporte.

Principales socios comerciales de Mercosur

En cuanto a sus relaciones con el exterior, el protagonismo comercial de Mercosur lo mantiene la UE, como reflejo de los

GRAFICO 2

EXPORTACIONES DE MERCOSUR AL GRUPO DE PAISES, 1961-1997
(En % sobre el total exportado al grupo)



FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

lazos históricos y culturales que existen entre ambos bloques, dejando en segundo lugar a la economía norteamericana. También se puede ver cómo las relaciones con Japón se van intensificando a medida que pasan los años.

En el Gráfico 2 se observa cómo la mayor parte de las exportaciones de Mercosur, aproximadamente entre el 50-60 por 100, son absorbidas por los mercados europeos, mientras que un 30 por 100 se dirigen a EE UU. Desde el principio del período se ve cómo las exportaciones hacia Europa van disminuyendo paulatinamente, mientras que la evolución de las exportaciones hacia EE UU es precisamente la contraria. Esta tendencia parece que comienza a cambiar a partir del año 1984, cuando las exportaciones a la UE vuelven a crecer y las de EE UU disminuyen. También se observa una tendencia creciente de las exportaciones hacia Japón, que pasa de no importar nada de Mercosur en 1961, a representar casi un 12 por 100 de sus exportaciones en 1994. De todos estos países, Canadá es el que menos pro-

ductos importa, manteniéndose en torno a un 1,5 por 100 durante todo el período. En el caso de España, se observa una evolución creciente de las exportaciones de Mercosur, siendo su porcentaje sobre el total de 1,81 por 100 en 1961 y de 6 por 100 en 1998.

En cuanto a las importaciones (Gráfico 3), la mayor parte de ellas provienen de la UE y EE UU. En el Gráfico 3 también se puede ver cómo las importaciones de Japón van aumentando a lo largo del período, tal y como ocurría con las exportaciones, siendo su porcentaje nulo el primer año y de casi un 10 por 100 al final del período.

Exportaciones

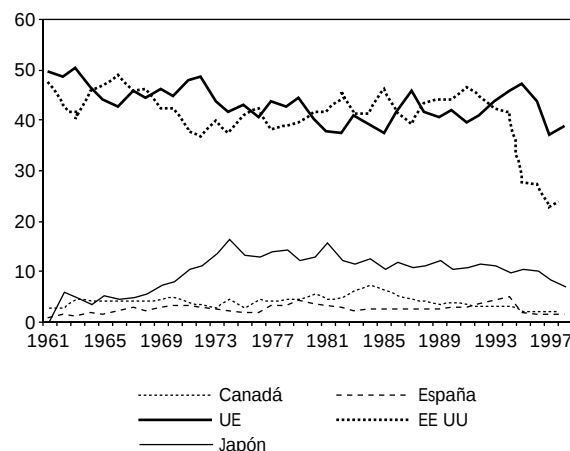
Para analizar las exportaciones más detalladamente, en el Cuadro 1 se puede ver el peso relativo de cada sector sobre el total. De la observación de los datos se desprende que la mayor parte de las exportaciones de Mercosur está compuesta de alimentos, grupo 0, seguida de los grupos 2 (materiales en bruto, excepto combustibles minerales) y 6 (artículos manufacturados, clasificados según el material) respectivamente.

A pesar del predominio de exportaciones de alimentos, a lo largo del período vemos cómo su porcentaje sobre el total va disminuyendo progresivamente y pasa de representar más del 50 por 100 de las exportaciones en 1961 a un 28 por 100 en 1998. Esta disminución, aunque en menor medida, también puede verse en los grupos 2, 3 (combustibles y minerales) y 4 (aceites y grasas de origen animal o vegetal). Por el contrario, el resto de los sectores muestran una evolución creciente, siendo de entre ellos el más importante el grupo 6 (artículos manufacturados), seguido por el grupo 7 (maquinaria y elementos de transporte).

En el Cuadro 2 se encuentran ordenadas las partidas (2 dígitos, CUCI) en función de su peso relativo sobre el total de exportaciones para el período 1962-1998. Como puede verse, estas 15 partidas representan más del 70 por 100 del total, por lo que el estudio del resto es de menor relevancia.

GRAFICO 3

**IMPORTACIONES DE MERCOSUR
AL GRUPO DE PAISES, 1961-1997**
(En % sobre el total importado del grupo)



FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

Los datos por período indican también que las pautas de comercio de Mercosur han ido cambiando a lo largo del tiempo, de manera que las partidas más importantes en 1961 no coinciden exactamente con las de 1998. Se aprecia una mayor diversificación de la estructura exportadora hacia el final del período.

Principales sectores de exportación de Mercosur

A continuación se presenta un estudio más detallado de algunos de los principales sectores exportadores de Mercosur, como la industria de productos alimenticios, el sector textil, la minería o la industria petrolera.

Comenzando por el sector de la alimentación, es importante señalar que las principales regiones importadoras de alimentos son la UE, (alrededor del 47 por 100 del total mundial) seguida de Japón y Corea con el 16 por 100 y la NAFTA con el 15 por 100.

CUADRO 1

EXPORTACIONES DE MERCOSUR POR GRUPOS DE PRODUCTOS, 1962-1998*
(En %)

CUCI	1962	1966	1970	1974	1978	1982	1986	1990	1994	1998
0	52,37	49,98	49,50	39,74	41,81	34,25	35,06	30,18	30,42	28,58
1	1,011	0,73	0,76	0,93	1,62	2,17	2,01	1,97	2,30	2,99
2	27,65	23,52	23,72	24,12	19,19	17,25	16,39	18,43	20,18	20,78
3	0,32	5,33	4,50	11,72	9,35	14,69	5,88	5,12	3,44	2,53
4	3,70	2,34	2,63	3,00	2,02	1,10	0,79	0,69	0,58	0,76
5	1,48	1,90	1,62	2,28	1,70	3,21	4,33	4,05	4,88	4,24
6	12,96	15,41	15,43	12,47	14,21	15,77	18,35	22,23	20,84	17,90
7	0,16	0,27	0,92	2,71	5,14	7,14	9,82	10,31	8,37	15,04
8	0,11	0,18	0,53	2,66	4,44	3,62	6,68	6,37	7,67	5,77
9	0,20	0,29	0,34	0,30	0,47	0,74	0,61	0,60	1,26	2,12

* % del total exportado por Mercosur a la UE, EE UU, Canadá y Japón.

NOTA: CUCI es la clasificación Uniforme para el Comercio Internacional. En el Anexo se detallan los sectores correspondientes a cada grupo.

FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

CUADRO 2

PRINCIPALES PARTIDAS EXPORTADORAS DE MERCOSUR*

Ránking	Sector	1961	Sector	1964	Sector	1967	Sector	1970	Sector	1975	Sector	1980	Sector	1985	Sector	1990	Sector	1994	Sector	1998
1	07	25,5	07	19,7	07	16,3	07	15,9	28	15,2	59	13,5	07	10,7	01	9,9	28	9,4	28	7,83
2	26	13,3	68	10,0	01	14,6	28	13,7	59	12,2	28	12,8	28	9,2	42	9,7	66	8,9	5	6,75
3	04	10,4	04	12,5	04	11,7	01	11,9	07	11,4	07	12,6	59	9,2	28	9,4	01	8,0	8	6,66
4	01	9,8	26	10,8	68	10,4	04	11,6	05	8,0	66	7,8	66	7,9	66	7,9	42	7,9	7	6,39
5	28	8,7	28	8,5	28	8,9	68	11,2	24	6,9	01	7,4	42	6,8	59	5,1	24	4,8	22	6,36
6	68	6,8	01	9,8	26	7,6	26	5,4	68	6,7	04	4,6	01	5,7	04	4,1	04	4,2	67	6,25
7	66	4,0	08	4,7	66	4,6	66	4,8	66	5,0	24	4,0	24	4,7	41	4,0	07	4,2	1	4,10
8	08	3,6	06	1,9	05	3,1	59	4,5	01	4,7	42	3,7	77	3,9	07	4,0	41	4,1	78	3,65
9	42	2,8	21	2,3	42	2,3	05	3,2	04	4,4	05	3,3	41	3,5	77	3,8	77	4,0	85	3,30
10	21	2,5	05	2,1	21	1,8	08	2,1	42	2,8	65	2,4	04	3,4	24	3,7	33	3,7	68	3,20
11	05	1,9	42	2,6	08	1,8	42	1,8	65	2,2	41	2,2	93	2,7	33	2,8	59	3,4	61	3,01
12	06	1,4	24	0,6	22	1,0	21	1,6	26	2,2	26	1,8	83	2,5	51	2,6	67	2,4	79	2,92
13	29	1,0	12	1,0	29	0,8	67	1,2	77	1,6	67	1,7	65	2,3	67	2,4	22	2,2	71	2,74
14	22	0,9	29	1,2	06	0,7	22	0,9	29	1,4	77	1,7	68	2,0	83	2,2	51	2,1	33	2,53
15	65	0,8	27	0,9	65	0,7	24	0,8	08	1,1	33	1,5	51	2,0	65	2,1	93	2,1	25	2,47
Total		93,4		88,5		86,5		90,5		86,0		80,9		76,6		73,7		71,6		68,15

* % del total exportado por Mercosur a la UE, EE UU, Canadá y Japón.

NOTA: En el Anexo se indican los sectores correspondientes.

FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

Mercosur vende a la UE sobre todo productos básicos. Alrededor del 50 por 100 de las exportaciones de Mercosur están compuestas por café, carnes, pescados, frutas, cereales, grasas,

alimentos para animales y aceites oleaginosos. En cuanto al comercio interno, el mayor intercambio comercial de productos alimenticios en el ámbito de Mercosur se produce entre Argen-

tina y Brasil, ya que desde su formación, las exportaciones argentinas a Brasil han aumentado y en el año 1995 Brasil fue el principal destino al que se dirigieron las exportaciones de alimentos de Argentina, con un 26 por 100 del total exportado.

Como países exportadores de materias primas, principalmente agroganaderas, lo que más preocupa a las cuatro naciones de Mercosur es el aumento de la capacidad competitiva, la disminución de los costes de producción, la colocación de los productos en los mercados internacionales y la atenuación del impacto social que pueda derivar de la reconversión agrícola que exigen los tiempos actuales.

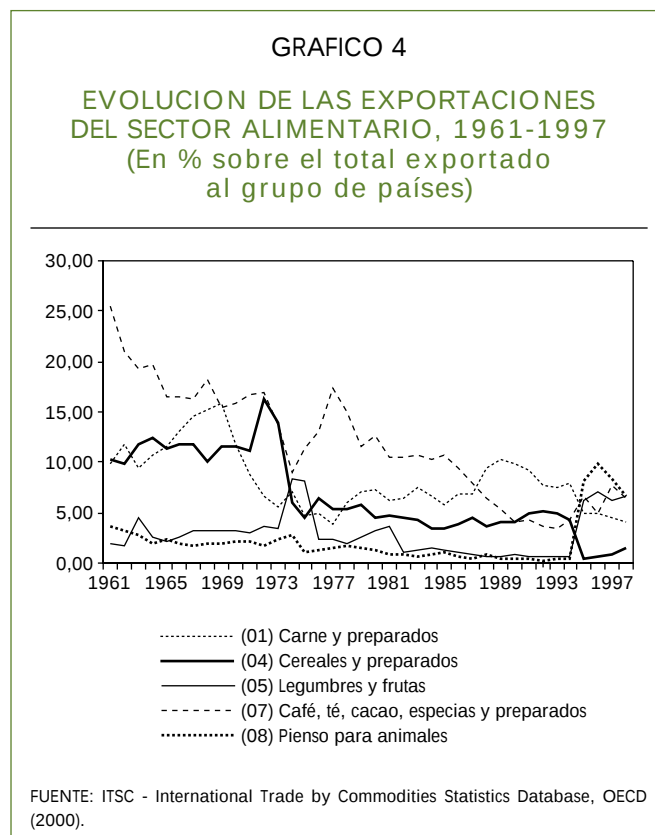
El comercio de productos alimentarios en Mercosur se centra principalmente en bienes sin mayor elaboración y cuando se requiere un mayor valor agregado existen una serie de exigencias, que se traducen en diversas normas y regulaciones, que dificultan el intercambio comercial. Respecto a la comercialización intra y extra regional de productos alimenticios deben tenerse presente los factores extraeconómicos, como normas técnicas (dimensiones, envases, ingredientes) que pueden llegar a restringir la compra y venta de estos productos.

Las agroindustrias alimentarias constituyen las actividades más importantes de los cuatro países que conforman Mercosur. La especialización productiva de estos países en el comercio internacional se basa en uno u otro tipo de productos alimentarios, de acuerdo con los recursos de que dispone. Argentina, por ejemplo, produce carnes, trigo y sus derivados, productos lácteos y oleaginosos.

La consolidación de Mercosur ha operado de estímulo al desarrollo de la potencialidad de la industria de alimentos y bebidas, donde se evidencian muy buenas perspectivas para el mercado interno y el mercado de la exportación.

En el Gráfico 4 se puede observar la evolución de las exportaciones de las principales partidas del sector de la alimentación, así como el peso relativo de cada una de ellas.

En el mercado de la carne, la participación de Mercosur en las exportaciones mundiales era cercana al 23 por 100, siendo Argentina el principal exportador, con casi el 60 por 100 de las ventas. Es importante destacar la existencia de importantes barreras sanita-



rias para la entrada de carne de Mercosur en los principales mercados mundiales. Si observamos el Cuadro 2, podemos ver cómo las exportaciones del subgrupo 01 (carne y preparados de la carne) a los destinos considerados se encuentra entre los cinco productos de mayor importancia en cuanto a exportaciones hasta el año 1973. A partir de este año, el porcentaje de exportaciones de carne respecto del total disminuye drásticamente y empieza a perder peso, pasando de representar un 14 por 100, a un 5,9 por 100 el año siguiente. Durante los últimos años, la cifra media se sitúa en torno a un 5 por 100. Sus principales mercados de destino son los países de la UE, a los que exporta entre el 70 y el 80 por 100 del total de sus exportaciones de carne; el resto lo destina a EE UU.

Como podemos ver en el Gráfico 4, una de las partidas más importantes dentro del grupo de alimentos es el 07, en la que se incluye café, té, cacao, especias y sus preparados. Desde el año 1961, el porcentaje de exportaciones de estos productos sobre el

total ocupa los primeros puestos; así, por ejemplo, en 1961 representa el 25,53 por 100 de las exportaciones. Durante los siguientes años, sigue encabezando la lista aunque el porcentaje no es tan alto, entre un 15 y un 20 por 100. A lo largo del tiempo la importancia de este grupo va disminuyendo progresivamente. Esta pérdida de importancia se acentúa a partir del año 1986, y pasará de representar un 9,4 por 100 a situarse en torno al 4 por 100 en los años siguientes. Durante la década de los años sesenta, Mercosur exportaba a EE UU más del 60 por 100 del total de sus exportaciones de café, té, cacao, especias y sus preparados. Esta cifra va disminuyendo a lo largo del tiempo, y a principios de los noventa, se sitúa en torno al 40 por 100. Por el contrario, la cantidad destinada a la UE va aumentando y pasa de un 30 por 100 en 1961 a un 54 por 100 en 1994. En tercer lugar, a mucha distancia de los anteriores se sitúa Canadá, cuyas compras de productos del grupo 07 se ven incrementadas progresivamente, y pasan del 3,7 por 100 en 1961 al 5,8 por 100 en 1994.

En cuanto a los cereales y sus preparados (grupo 04) se pueden distinguir dos períodos. El primero, desde 1961 a 1979, se caracteriza por la importancia de las exportaciones de estos alimentos, siempre dentro del grupo de los artículos de mayor peso relativo, en torno a cifras que oscilan entre el 11 y el 16 por 100, pero a partir de 1979 se produce un importante descenso de su participación y en 1980 únicamente se exporta un 4,6 por 100. A partir de este año, el porcentaje de exportaciones de cereales se mantiene en torno al 4 por 100 hasta 1994, para después caer a niveles del 1 por 100 en los años siguientes. Durante la década de los sesenta, prácticamente el total lo exportaban a la UE, pero a partir de principios de los ochenta esa cifra disminuye y, paralelamente, aumentan las exportaciones hacia Japón, que pasa de comprar menos del 3 por 100 en 1961 a importar aproximadamente el 40 por 100 del total de exportaciones de cereales de Mercosur en los últimos años.

La cifra de exportaciones de frutas y legumbres (grupo 05) permanece estable en torno a un 2 por 100 sobre el total hasta 1975, donde empieza una etapa de crecimiento de las exportaciones, seguida de una posterior caída, volviendo a los niveles de principios del período. El principal destino es Europa, seguido de EE UU y, en tercer lugar, muy distanciado de los anterior-

es estaría Canadá. La partida de pienso para animales (08) que representaba un 3,6 por 100 de las exportaciones totales en 1961, pierde peso a lo largo del período y en los años noventa el porcentaje se recupera ampliamente alcanzando un 6 por 100 en 1998.

El segundo sector exportador en orden de importancia hace referencia a la industria siderúrgica. Dentro de ésta se incluyen tanto la partida 28 (menas y deshechos de metales) como la 67 (hierro y acero) y el 68 (metales no ferrosos). El parque siderúrgico tanto de Argentina como de Brasil fue puesto en funcionamiento con tecnología adquirida del exterior. Dentro de Mercosur hay que destacar la importante relevancia de Brasil, que ocupa el noveno lugar dentro del ranking como productor mundial de acero, orientando un 50 por 100 de la producción hacia la exportación. A partir de 1980 hay una reducción de la importación de tecnología, lo que demuestra que las empresas brasileñas alcanzaron un alto grado de madurez. La evolución de las exportaciones de menas y deshechos de metales (28) es creciente hasta principios de los años setenta, cuando alcanza sus valores máximos en cuanto a porcentaje sobre las exportaciones totales de Mercosur, llegando a representar en 1975 un 15,23 por 100 de las mismas. A partir de ese año, el porcentaje empieza a bajar y se mantiene entre un 8-10 por 100 y, al final del período, representa la primera partida exportadora de Mercosur con un valor de 3.069.880 dólares en 1998. Los principales destinos son también Europa y EE UU en segundo lugar.

Las exportaciones de hierro y acero y fundamentalmente las de metales no ferrosos se encuentran también entre los productos de mayor relevancia en cuanto a exportaciones de Mercosur, con una cifra de exportaciones de estos últimos en 1998 de 1.284,230 millones de dólares. En cuanto al destino de estas exportaciones, en los primeros años entre un 60 y un 70 por 100 lo exportaba a Europa y el resto a EE UU. A medida que pasa el tiempo, empiezan a exportar también a Japón, en detrimento de las exportaciones a EE UU que empiezan a descender. En el año 1994, Europa importa el 44 por 100, EE UU un 25 por 100 y Japón un 30 por 100.

Otro sector importante es el sector textil. Dentro de este sector podemos incluir dos partidas, que a pesar de estar situadas

en grupos distintos, están muy relacionadas. Se trata de los subgrupos 26 (fibras textiles y sus desperdicios) y 65 (hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles y productos conexos). En el Cuadro 2 también vemos cómo las partidas 26 y 65 se situaban entre las 15 partidas de mayor importancia en cuanto a exportaciones hasta finales de los años ochenta. En general podemos decir que el comercio internacional de textiles se ha destacado por presentar uno de los mayores niveles de regulación dentro de los artículos manufacturados; además de los aranceles normales que regulan cualquier tipo de comercio, se estableció el Acuerdo Multifibras, que entró en vigor a partir de 1974. De esta forma, se regulaba el comercio de textiles y se impusieron restricciones cuantitativas por país y tipo de producto mediante acuerdos bilaterales entre países. Este instrumento servía como medida de protección para la industria local de los países desarrollados, quienes de esta forma importaban sólo aquellos productos que por determinadas razones (bajos costes de elaboración,...) convenía que se importaran.

Las fibras textiles ocupaban el segundo lugar dentro de las partidas de exportación con mayor peso en 1961, con un porcentaje del 13,43 por 100. A partir de ese año, su importancia relativa va disminuyendo hasta que finalmente, a mediados de los setenta, deja de estar entre las partidas más importantes. En cuanto al subgrupo 65, podemos decir que no es excesivamente importante frente a otras partidas; sin embargo, suele situarse entre los 15 valores principales, con un porcentaje aproximado del 2 por 100 desde principios de los años setenta.

Por último, otra de las partidas importantes es la 33, petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos. En términos generales, ninguno de los países miembros es petrolero; sin embargo puede calificarse a Argentina y Brasil como países con petróleo, mientras que Paraguay y Uruguay carecen de él. Mientras que la producción de Argentina le permite cubrir sus necesidades y exportar el excedente, Brasil necesita recurrir a la importación ya que su producción es escasa.

Como se puede ver en el Gráfico 5, hasta principios de los años setenta, las exportaciones de estos productos permanecieron estables, situándose por debajo del 1 por 100 del total expor-



tado, pero a partir de 1973 experimentan un fuerte crecimiento como consecuencia de la crisis del petróleo, llegando a exportarse 3.195,745 millones de dólares en 1982. Dicho crecimiento se acentúa en los años noventa.

Importaciones

Al igual que para el análisis de las exportaciones, en el Cuadro 3 se pueden observar los datos por sectores de las importaciones de Mercosur, expresadas como porcentajes para analizar el peso relativo de cada uno sobre el total.

En el Cuadro 3 se observa que en los grupos 5 (productos químicos y conexos), 6 (artículos manufacturados, clasificados según el material) y 7 (maquinaria y equipos de transporte), existe una gran dependencia del exterior. Estos datos ponen de manifiesto una clara escasez interna de productos con un alto componente tecnológico, lo que lleva a Mercosur a importar todo tipo de maquinaria, vehículos, productos químicos orgánicos, etcétera.

CUADRO 3
IMPORTACIONES POR GRUPOS DE PRODUCTOS, 1962-1998*
(En % sobre el total)

CUCI	1962	1966	1970	1974	1978	1982	1986	1990	1994	1998
0	6,04	8,62	4,96	5,90	8,82	8,97	7,80	3,277	3,540	2,42
1	0,90	0,81	0,73	0,31	0,53	0,69	0,51	0,893	0,830	0,85
2	2,30	2,90	2,49	3,02	2,30	2,77	4,16	3,144	2,710	1,41
3	2,27	2,68	2,67	2,09	2,56	3,16	3,39	3,002	2,283	1,95
4	0,46	0,52	0,50	0,75	0,28	0,21	0,438	0,251	0,241	0,22
5	10,23	16,07	14,85	20,33	17,97	15,24	18,55	18,35	16,25	14,76
6	16,16	20,90	19,06	25,10	12,02	12,09	8,84	8,78	8,64	9,98
7	56,82	41,59	47,22	37,08	48,52	48,48	47,39	52,13	55,21	56,30
8	4,01	6,12	6,65	4,62	6,06	6,90	6,60	7,65	8,40	9,36
9	0,71	0,65	0,84	0,76	0,89	1,44	2,27	2,49	1,88	2,77

* % del total importado por Mercosur a la UE, EE UU, Canadá y Japón.

NOTA: CUCI es la Clasificación Uniforme para el Comercio internacional. En el Anexo 1 se detallan los sectores correspondientes a cada grupo.

FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

Cabe destacar la cifra de importaciones del grupo 0, que al inicio del período supone más de un 6 por 100 del total, teniendo en cuenta que el sector de alimentos es el principal sector exportador del Mercosur. Esto se debe al peso de las importaciones de cereales que, como ya dijimos, había ido perdiendo importancia como partida exportadora desde el inicio del período. EE UU es el principal exportador de cereales a Mercosur, aunque en los años setenta empiezan a crecer las exportaciones de estos productos desde Canadá, que en el año 1998 es el principal exportador.

El peso relativo del grupo 8 (artículos manufacturados diversos) va aumentando de forma progresiva durante todo el período, hasta representar el final del mismo más de un 9 por 100 de las importaciones de Mercosur. El hecho de que lo que más se importe dentro de este grupo sean aparatos y equipos científicos pone de manifiesto una vez más que existe una clara dependencia en los sectores más intensivos en tecnología. Estos productos los importa en primer lugar de Europa, seguido de EE UU y, finalmente, a mucha distancia de los anteriores de Japón, que no supera el 10 por 100 del total importado.

En el Cuadro 4 podemos ver las principales partidas que importa Mercosur ordenadas en función del porcentaje que

representan sobre el total de las importaciones. Estas 15 partidas, que serán analizadas con mayor detalle a continuación, representan alrededor del 70 por 100 del total.

Aproximadamente la mitad de las importaciones de Mercosur pertenecen al grupo 7 (maquinaria y elementos de transporte), siendo sus partidas más importantes las de vehículos (78), maquinarias especiales para determinadas industrias (72), maquinaria y equipo industrial en general (74) y otros elementos de transporte (79). Como se observa en el Cuadro 4, existe un predominio de importaciones del subgrupo 78 (elementos de transporte) que representa en 1961 un 12,3 por 100 de las importaciones totales de Mercosur. A partir de ese año, empieza a perder peso, situándose a mediados de los años setenta en torno a un 4 por 100. A pesar de ésta recesión, vuelve a estar entre las primeras partidas en orden de importancia al final del período, con un porcentaje sobre el total del 12,2 por 100.

Si observamos los Gráficos 6 y 7, podemos ver que, a partir de 1986, las importaciones de automóviles aumentan de manera espectacular, alcanzando un valor de más de 8.000 millones de dólares, lo que supone que las importaciones se multiplican por cinco desde 1986. A pesar de esto, cabe citar que también en ese mismo período las importaciones de auto-

CUADRO 4
PRINCIPALES PARTIDAS IMPORTADORAS DE MERCOSUR*

Ránking	Sector	1961	Sector	1964	Sector	1970	Sector	1975	Sector	1980	Sector	1985	Sector	1990	Sector	1994	Sector	1998
1	78	12,7	72	8,5	72	12,1	67	12,2	78	8,3	72	6,5	72	9,4	78	14,4	78	12,21
2	72	11,9	04	7,6	74	7,5	72	10,6	72	7,8	78	6,4	79	7,1	72	8,5	76	7,76
3	67	8,1	67	7,3	67	6,5	74	7,8	74	6,5	04	6,1	74	6,9	74	7,9	77	7,59
4	74	6,9	78	7,3	79	6,2	79	5,3	79	6,3	77	6,1	77	6,9	77	6,9	72	7,51
5	71	6,1	74	7,1	78	5,8	04	5,0	04	6,1	79	6,0	78	6,7	75	5,4	74	6,11
6	04	5,3	79	5,1	71	4,7	71	4,6	77	5,8	75	5,6	71	5,1	76	5,2	75	4,35
7	79	5,0	71	4,4	68	4,0	77	3,9	76	4,8	76	5,6	76	4,8	71	3,9	71	4,00
8	77	4,2	68	3,4	77	3,7	78	3,8	67	4,5	74	5,5	52	4,1	89	3,6	79	3,80
9	68	3,7	77	3,3	69	3,7	52	3,4	71	4,3	71	4,3	75	3,8	52	2,8	89	3,03
10	69	3,4	51	3,0	52	3,1	73	3,2	75	2,9	51	3,6	51	3,7	87	2,6	73	2,98
11	73	3,2	69	2,8	76	3,1	51	2,8	89	2,7	33	3,5	87	3,1	59	2,6	51	2,79
12	76	1,8	52	2,3	51	2,6	76	2,8	51	2,5	93	2,8	89	2,7	51	2,6	59	2,50
13	66	1,6	89	1,9	75	2,4	68	2,6	52	2,4	87	2,8	93	2,5	79	2,3	54	2,40
14	75	1,6	59	1,8	04	2,4	69	2,3	69	2,3	52	2,7	59	2,4	54	2,0	69	2,16
15	51	1,6	61	1,8	87	2,3	57	2,2	87	2,3	89	2,5	33	2,1	93	1,9	52	1,99
Total		77,2		68,0		70,0		72,5		69,6		70,2		71,3		72,5		71,15

* % del total importado por Mercosur de la UE, EE UU, Canadá y Japón.

NOTA: En el Anexo se indican los Sectores correspondientes.

FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

móviles fabricados por los países de Mercosur sufren un aumento significativo respecto de los primeros años.

En cuanto a la procedencia de los vehículos, durante la década de los sesenta el principal exportador era Europa, que exportaba más del 50 por 100 de los automóviles que entraban en Mercosur, seguido de EE UU. Durante los años setenta, esta situación cambia porque empiezan a ganar peso los vehículos japoneses, mientras que las importaciones de EE UU disminuyen. Al final de período, Europa sigue siendo el primer exportador, seguido de Japón. En cambio, para las importaciones de otros elementos de transporte, partida 79, el principal país de origen es EE UU sin que las importaciones del resto del mundo sean significativas.

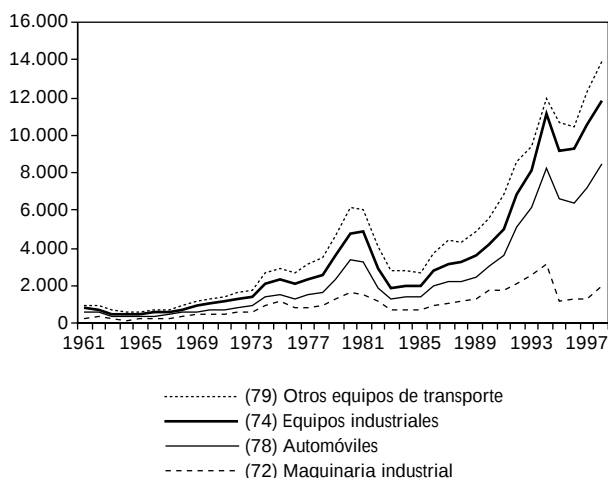
En el Gráfico 6 podemos ver la evolución temporal de las principales partidas del grupo 7. Es evidente que todas ellas siguen un mismo patrón; así por ejemplo, se observa una caída importante de las importaciones de estos subgrupos a principios de los años ochenta. A partir de 1990 aparecen diferencias entre ellos: las importaciones de automóviles (78), maquinarias espe-

ciales para determinadas industrias (72) y equipos industriales en general (74) aumentan, así como las de aparatos y equipos para telecomunicaciones (76) y los aparatos eléctricos (77), mientras que las de maquinaria y equipos para oficina (75) disminuyen. En lo que respecta al origen de estos productos, los principales exportadores son en primer lugar Europa, después EE UU y finalmente Japón, exceptuando algunas partidas, como la maquinaria de oficina y los aparatos para telecomunicación, que son exportados básicamente desde EE UU.

El segundo sector en orden de importancia en cuanto a importaciones es el 6, que incluye los subgrupos 67 (hierro y acero), 68 (metales no ferrosos) y 69 (manufacturas de metales), siendo el primero de ellos el principal. Estas dos últimas partidas tienen un peso relativamente importante hasta mediados de los años setenta, pero a partir de estos años, empiezan a perder peso hasta dejar de estar entre las 15 primeras. Por el contrario, las importaciones de hierro y acero experimentan un gran crecimiento durante esos años, y después empiezan a dis-

GRAFICO 6

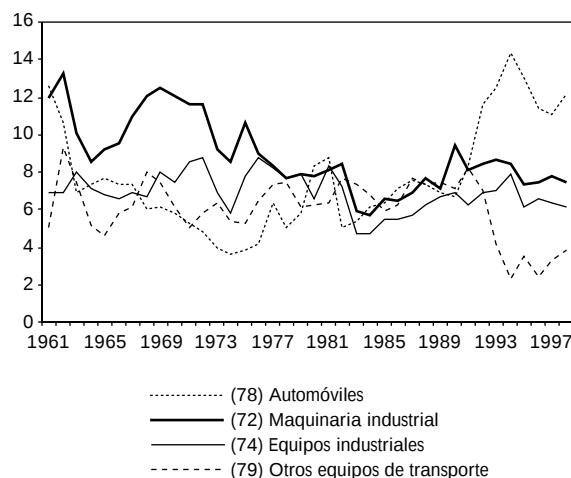
**EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES
DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE
AL GRUPO DE PAISES, 1961-1997**
(En millones de dólares USA)



FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

GRAFICO 7

**POSICION RELATIVA POR SECTORES,
1961-1997**
(En % sobre el total exportado
al grupo de países)



FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

minuir paulatinamente. Aunque las importaciones de estos metales proceden principalmente de Europa y Japón, EE UU también tiene una importante participación.

Por último, las importaciones de productos químicos, más concretamente la partida 51 (productos químicos orgánicos), experimentan una evolución creciente a lo largo del período, siendo la UE el primer exportador y EE UU el segundo.

En el Gráfico 7 observamos la evolución de la posición relativa por sectores y, en el Cuadro 5, los cambios en la especialización comercial.

4. Ventaja comparativa revelada de Mercosur

Uno de los métodos más utilizados para medir las ventajas comerciales de un país frente al exterior es el índice de ventaja comparativa revelada (IVEN), que parte del supuesto de que

existe una relación directa entre las ventajas comerciales y el saldo comercial, considerando que las exportaciones reflejan la capacidad competitiva del país, mientras que las importaciones ponen de manifiesto las debilidades comerciales del mismo.

Partiendo de los datos de importaciones y exportaciones de cada sector de Mercosur, el IVCR se define como la proporción del saldo comercial de un sector respecto a su volumen de comercio y refleja las ventajas comerciales de este grupo de países, permitiendo la observación de los cambios producidos en el tiempo en cuanto a su posición competitiva. Para calcularlo se utiliza la siguiente expresión:

$$IVCR_{ij} = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij})$$

donde i = sectores (capítulo arancelario) y j = mercados.

CUADRO 5
CAMBIOS EN LA ESPECIALIZACION COMERCIAL DE MERCOSUR, 1964-1998

	Mejora posición	Empeora posición
Ventajas	22. Semillas y frutos aleaginosos 28. Menas y deshechos de metales 08. Pienso para animales 05. Legumbres y frutas 68. Metales no ferrosos 85. Calzado** 03. Pescado y crustáceos 67. Hierro y acero** 61. Cuero y sus manufacturas 24. Corcho y madera 12. Bebidas 25. Pasta y desperdicios del papel** 63. Manufacturas corcho y madera** 27. Algunos abonos y minerales en bruto** 52. Productos químicos inorgánicos**	01. Carne y sus preparados 07. Café, té, cacao y especias 33. Petróleo y productos derivados 06. Azúcares, preparados del azúcar y miel 42. Aceites y grasas de origen vegetal
Desventajas.....	72. Máquinas especiales para determinadas industrias 74. Maquinaria y equipo industrial en general 51. Productos químicos orgánicos 71. Máquinas y equipos generadores de fuerza 79. Otros equipos de transporte 59. Minerales y productos químicos 73. Máquinas para trabajar metales 69. Manufacturas de metales 56. Abonos 88. Optica y fotograma****	78. Vehículos de carretera 77. Material eléctrico y electrónico 75. Maquinaria de oficina 76. Aparatos de telecomunicación 58. Plásticos 87. Aparatos profesionales, científicos 89. Artículos manufacturados diversos 54. Productos medicinales y farmacéuticos 04. Cereales y sus preparados* 32. Hulla, coque y briquetas

* Sectores que cambian de ventajas a desventajas en el período

** Sectores que cambian de desventaja a ventaja en el período.

FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

Otro indicador muy útil para medir los cambios en la especialización comercial de los países es el índice de contribución al saldo que, partiendo del saldo comercial de cada sector, indica la desviación ponderada respecto del saldo medio, según la siguiente expresión:

$$ICS_i = [IVCR_i \cdot (\sum X_i \cdot \sum M_i) / (\sum X_i + \sum M_i)] \cdot [(X_i + M_i) / \{(\sum X_i + \sum M_i) / 2\}]$$

En el Cuadro 6 se puede ver el sentido de la modificación que dicho indicador experimenta en el período 1964-1998. Como puede observarse, gran parte de la ventaja comercial de Mercosur se centra en el sector de la alimentación, legumbres y frutas, pescado, carne, café, azúcar y pienso para animales no obs-

tante, algunas partidas han visto disminuida su contribución al saldo global de la industria a lo largo del período, principalmente la carne y el café. Este último producto ha sufrido una caída importante de sus exportaciones a partir del año 1985 que ha repercutido negativamente en su posición competitiva, tal y como reflejan los IVCR de los últimos años (Cuadro 6). En el caso del subgrupo 03 (pescado, crustáceos y moluscos), es también muy significativo ya que al inicio del período el IVCR presentaba valores muy bajos, un 10,39 por 100 en 1964, pero posteriormente ha ido ganando importancia hasta situarse en un 84,43 por 100.

Mercosur también goza de ventaja comparativa en algunos artículos manufacturados, clasificados según el material, más concre-

CUADRO 6
VENTAJA COMPARATIVA REVELADA

Industrias	Saldo comercial relativo					Índice de contribución al saldo				
	1964	1974	1984	1994	1998	1964	1974	1984	1994	1998
28 Menas y desechos de metales	94,90	93,88	98,09	94,05	95,20	7,70	13,6	7,8	9,04	6,43
08 Pienso para animales	98,08	95,36	97,14	7,44	95,14	4,28	3,56	6,77	8,79	5,47
68 Metales no ferrosos	72,28	40,01	91,60	86,22	53,44	7,48	4,27	5,12	7,32	1,88
05 Legumbres y frutas	69,23	69,17	92,10	86,26	68,35	1,52	1,74	5,35	7,24	4,62
22 Semillas y frutos oleaginosos.....	92,23	99,43	99,28	84,53	98,65	0,05	5,36	3,45	4,33	5,32
01 Carne.....	97,84	97,78	96,25	92,82	90,36	11,54	5,89	2,75	4,04	3,28
07 Café, te, cacao	99,59	99,40	99,40	92,79	96,02	18,48	8,95	8,83	4,03	5,27
67 Hierro y acero	-89,57	-90,09	57,55	63,43	56,89	-7,42	-15,31	1,31	3,11	3,82
85 Calzado	-78,76	95,88	98,38	95,65	93,16	-0,11	1,21	3,29	3,91	2,68
03 Pescado, crustáceos y moluscos.....	10,39	69,81	91,35	96,15	84,43	-0,08	0,63	1,32	3,62	1,60
78 Vehículos de carretera.....	-99,09	-85,39	-22,04	-71,68	-64,38	-6,77	3,24	-3,71	-12,03	11,06
72 Maquinas especiales	-99,12	-97,30	-70,89	-82,45	-80,69	-7,88	-8,32	-4,40	-7,62	7,75
74 Maq. y equipo industrial.....	99,43	-96,45	-66,33	-62,13	-58,03	-6,56	-5,651	-3,6	-6,132	-5,19
77 Material eléctrico y electrónico	-99,25	-79,13	-64,03	-77,71	-84,90	-3,09	-2,83	-4,91	-5,99	-8,07
75 Maquinaria de oficina.....	-82,91	-43,41	44,75	-84,82	-90,29	-1,02	-1,29	-2,99	-4,91	-4,77
76 Aparatos de telecomunicación	-97,69	-55,12	40,90	-88,98	-83,43	-1,58	-1,63	-3,40	-4,81	-8,16
51 Productos químicos orgánicos	-80,09	-71,13	6,35	-36,26	-31,83	-3,55	-5,16	-2,24	-2,83	-1,55
71 Máq. y equ. generadores	-94,90	-82,68	3,41	-31,17	-33,56	-4,02	-2,99	-1,85	-2,02	-2,32
89 Artículos manuf. diversos	-83,17	-63,91	-34,12	-36,25	-69,86	-1,68	-0,94	-1,39	-2,04	-2,88
58 Plásticos en formas no primarias	-97,21	-95,03	-36,88	-73,06	-73,54	-1,59	-3,37	-1,01	-2,40	-1,72

NOTA. Datos ordenados en función de las cifras de exportación e importación del último año
FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

tamente en manufacturas de hierro, acero, corcho, madera, cuero y menas y desechos de metales. En el caso concreto del hierro y acero, la evolución creciente que ha sufrido se refleja en su IVCR, que ha pasado de indicar una clara desventaja competitiva al inicio del período, con un valor de -89,57 por 100, a presentar valores positivos a partir de los años ochenta. Por último, las semillas, calzado, bebidas, pasta y desperdicios del papel, abonos, minerales y productos químicos inorgánicos son sectores en los que también están especializados los países que forman el bloque.

En el lado de los que mejoran su situación, aunque mantengan resultados deficitarios, podemos situar sectores como la maquinaria especial para determinadas industrias, máquinas para trabajar metales, equipo industrial en general, óptica y fotografía, productos químicos, etcétera.

Con desventaja comparativa creciente se encuentran gran parte de los sectores más intensivos en tecnología, maquinaria,

equipos de transporte, productos farmacéuticos, instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control, etcétera, todos ellos sectores con alta complejidad técnica. Dentro de este grupo de sectores que han empeorado su situación durante este período destaca la presencia de los cereales y sus preparados, de saldo tradicionalmente positivo, pero que cambia de forma radical en 1980, y pasa de tener en 1979 un índice de ventaja comparativa revelada del 12,38 por 100, a un -77,94 por 100 en 1980.

A pesar de lo dicho anteriormente si analizamos con más detalle los datos de los últimos nueve años, se puede ver cómo Mercosur ha ido empeorando su posición competitiva, ya que los índices de aquellos sectores con ventaja comparativa positiva empiezan a bajar. En el Cuadro 7 se puede ver que cómo durante este período, los IVCR de partidas tan importantes como el café, bebidas o calzado, sufren un receso que se intensifica y generaliza para el resto de sectores a partir de 1992.

CUADRO 7
SECTORES CON VENTAJA COMPARATIVA, 1989-1998

Sectores	CUCI	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alimentos	1	97,44	87,06	97,30	93,89	92,54	93,54	93,95	91,42	90,36
	3	94,32	96,12	94,91	94,89	91,86	85,52	87,91	83,82	84,43
	5	98,88	71,54	79,49	72,24	69,20	69,83	61,45	74,64	68,35
	6	91,73	72,71	76,93	74,64	48,43	47,53	58,14	57,49	60,36
	7	93,13	98,83	97,81	95,96	94,66	87,59	88,70	96,12	96,02
	8	98,95	99,51	99,41	99,24	98,77	97,50	97,78	96,65	95,14
Tabaco.....	12	96,58	81,20	87,01	82,44	79,65	64,69	80,74	83,23	76,15
Materiales	22	98,93	99,72	98,60	99,64	99,80	99,34	99,53	88,74	98,65
	24	80,82	56,65	65,11	59,43	65,80	76,04	68,21	70,89	75,95
	25	79,74	95,80	93,90	93,03	92,91	92,03	89,86	89,05	91,75
	26	86,38	73,68	64,70	19,70	40,51	32,33	31,33	14,22	6,39
	27	40,07	68,55	77,70	34,53	32,88	24,80	31,47	29,61	48,60
	28	97,64	94,25	94,47	94,29	94,14	92,05	93,13	92,96	95,20
	42	80,05	70,45	66,99	55,89	47,88	24,38	2,57	13,44	47,39
	43	25,24	93,17	86,23	77,59	72,59	84,73	83,55	58,37	58,24
Manufacturas.....	61	96,93	74,14	75,04	69,25	63,34	61,50	59,38	47,43	37,01
	63	84,45	84,35	87,49	84,37	79,54	68,13	69,32	57,70	53,23
	67	99,05	73,45	67,46	56,76	72,30	68,22	66,77	54,80	56,89
	68	97,86	85,88	80,47	74,88	79,17	76,77	67,13	63,04	53,44
	82	55,79	60,48	57,39	51,90	40,54	45,31	44,90	42,22	27,32
Calzado	85	96,15	97,07	96,46	97,16	95,73	93,12	92,61	89,95	93,16

NOTA: En el Anexo se indican los sectores correspondientes.

FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

Para los sectores con desventaja comparativa ocurre prácticamente lo mismo. Durante estos últimos cinco años, se observa un empeoramiento de la posición competitiva de estos sectores como el automóvil, equipos de oficina y maquinas especiales para determinadas industrias, en los que el aumento de los IVCR es mayor. También a partir de 1992 se observa un crecimiento generalizado de los índices para casi la totalidad de las partidas, como se puede comprobar en el Cuadro 8.

Es importante también analizar la posición competitiva de Mercosur respecto de sus principales socios comerciales. Frente a la Unión Europea, Mercosur goza de ventaja comparativa en el sector de alimentación, concretamente en carne y preparados de carne, café, té, cacao, especias, frutas y legumbres y pienso para animales. Además, en el Cuadro 9 vemos cómo tam-

bién tiene ventaja comparativa en tabaco y sus productos, semillas, manufacturas de cuero y menas y deshechos de metales.

Por el contrario, su posición es de desventaja comparativa en sectores intensivos en tecnología, como maquinaria, vehículos de carretera, productos químicos orgánicos y algunas manufacturas. En general, se observa un empeoramiento de esta situación en los últimos años para la mayoría de los sectores.

5. El comercio intraindustrial

Modelos teóricos de comercio intraindustrial

El concepto del comercio intraindustrial nació a partir de los estudios realizados por Verdoorn y Balassa a principios de los

CUADRO 8
SECTORES CON DESVENTAJA COMPARATIVA, 1989-1998

Sectores	CUCI	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alimentos	0	-16,79	-12,35	-27,23	-47,16	-49,78	-47,15	-12,66	-12,17	-24,82
	2	-6,56	-66,22	-55,73	-47,67	-66,43	-80,13	-78,96	-60,29	-54,87
	9	-27,14	5,61	-5,71	-44,17	-56,18	-70,97	-70,52	-72,88	-68,06
	21	-2,31	33,37	15,34	-1,72	15,55	27,30	3,31	-18,56	-34,49
Materiales	23	-53,94	-29,07	-76,11	-62,13	-81,13	-14,65	-22,26	-53,29	9,76
	29	98,62	-11,85	8,20	8,20	4,58	19,04	15,73	17,69	17,69
	32	-85,59	-95,05	-97,43	-94,66	-98,79	-96,19	-97,52	-92,62	-99,53
Minerales	34	100,0	-99,97	-96,78	-91,89	-95,19	-96,74	-96,17	-94,73	-100,00
	41	-94,35	-41,33	-86,74	-98,22	-65,13	36,73	42,32	15,00	-84,52
P. Químicos	51	70,49	-18,98	-14,77	-26,13	-33,88	-35,34	-38,03	-33,63	-31,83
	52	90,33	-49,02	-54,68	-59,36	-60,71	-64,29	-60,44	-68,99	-64,50
	53	64,56	-50,94	-46,72	-52,27	-54,74	-59,75	-61,10	-61,07	-61,43
	54	12,22	-62,83	-63,27	-65,81	-71,49	-77,05	-76,42	-80,60	-81,85
	55	98,98	-44,39	-36,00	-53,24	-57,73	-56,52	-62,31	-67,31	-73,47
	56	87,10	-87,68	-97,42	-82,75	-96,81	-99,38	-99,75	-99,83	-96,80
	57	-98,14	-98,29	-97,78	-97,69	-98,29	-97,35	-96,86	-97,60	-97,44
	58	44,32	-27,60	-41,44	-47,68	-55,04	-60,21	-68,76	-78,17	-73,54
	59	61,17	-50,44	-55,50	-67,51	-72,21	-76,49	-77,96	-80,80	-80,60
Maquinaria	71	93,82	22,19	2,57	-20,25	-12,07	-16,00	-22,43	-29,34	-33,56
	72	81,67	-65,12	-71,28	-78,57	-78,65	-80,16	-81,61	-83,88	-80,69
	73	37,00	-76,31	-77,26	-77,52	-76,30	-80,78	-83,13	-88,24	-87,62
	74	92,54	-30,05	-39,65	-43,57	-49,53	-48,81	-54,01	-60,33	-58,03
	75	78,16	-44,21	-50,39	-68,08	-81,25	-81,54	-83,22	-91,47	-90,29
	76	79,15	-70,30	-79,19	-84,76	-89,74	-92,09	-88,31	-81,41	-83,43
	77	57,47	-68,24	-72,27	-76,26	-76,39	-78,90	-83,74	-85,34	-84,90
	78	96,48	-34,31	-39,75	-60,61	-67,27	-72,19	-72,81	-72,31	-64,38
	79	91,63	-20,81	-43,31	-52,34	-70,35	-73,24	-65,34	-57,62	-28,41
Manufacturas.....	81	-18,27	-98,16	-98,01	-95,55	-92,92	-91,41	-96,60	-97,56	-98,40
	83	-15,86	31,41	32,28	10,30	-19,88	-57,30	-62,89	-74,31	-83,41
	87	65,78	-71,05	-72,97	-76,33	-77,48	-79,49	-82,73	-78,47	-73,72
	88	72,73	-70,20	-63,85	-78,06	-82,07	-83,38	-87,94	-87,33	-90,00

NOTA: En el Anexo se indican los sectores correspondientes.

FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

años sesenta, en los que se trataba de analizar los efectos de la integración económica sobre el comercio de los países miembros.

El estudio del comercio intraindustrial parte de los supuestos básicos de la teoría del comercio internacional y, más concretamente, del modelo de Heckscher y Ohlin (H-O) que a partir de unas hipótesis básicas (existencia de rendimientos

constantes a escala e idéntica tecnología entre países, especialización incompleta, similitud de los gustos de los consumidores, movilidad de factores y mercados perfectamente competitivos), afirma que un país tiene ventaja comparativa en aquel bien que utiliza de forma intensiva el factor abundante en dicho país, es decir, que los países se especializan en función de la dotación de factores y exportarán aquellos bienes que

CUADRO 9
INDICES DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE MERCOSUR CON LA UE

CUCI	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Sectores con mayores ventajas									
1	98,59	85,69	98,61	94,59	92,83	93,89	93,95	91,15	90,24
3	96,01	96,02	94,76	92,83	88,11	85,13	85,79	77,44	81,94
5	94,54	95,06	95,81	88,75	90,19	83,98	86,05	85,28	78,60
6	89,93	78,63	75,25	73,02	64,75	71,77	55,98	66,36	62,52
7	99,16	98,31	96,62	93,24	91,06	80,55	82,23	95,22	95,11
8	99,82	99,73	99,72	99,54	99,38	98,65	98,88	98,27	97,33
12	98,34	96,54	97,95	97,57	97,24	94,49	94,97	93,16	87,12
22	99,93	99,93	99,96	99,95	99,97	99,88	99,93	99,89	99,95
24	94,18	92,20	95,15	96,44	97,58	98,14	97,11	93,31	93,04
25	99,68	99,43	99,50	98,95	98,80	99,00	98,35	98,67	98,91
27	88,71	92,76	93,94	87,08	85,62	83,41	80,76	81,52	81,21
28	99,08	98,67	97,99	95,86	96,31	96,14	96,21	97,29	98,10
43	95,02	92,58	86,53	78,54	82,40	81,42	80,54	68,03	66,86
61	95,54	94,99	95,16	90,83	91,77	92,64	92,99	89,16	88,19
Sectores con mayores desventajas									
0	9,54	11,94	-3,66	-55,25	-52,94	-46,54	-0,16	-26,46	-37,10
33	44,55	41,34	32,18	-19,95	-6,49	-56,50	-71,52	-87,75	-82,12
34	-72,63	-99,53	4,46	98,68	-61,64	-100,00	-74,35	-87,08	-100,00
41	-63,98	27,38	-53,97	-97,16	-62,15	37,97	55,31	29,84	-52,33
51	-29,70	-46,43	-38,67	-52,60	-56,84	-64,00	-66,15	-58,27	-58,86
52	-12,49	2,46	-20,55	-11,38	6,10	-21,02	-22,92	-25,45	-17,55
53	-26,05	-33,87	-35,85	-48,89	-50,25	-55,46	-52,66	-53,43	-53,40
62	27,64	21,89	13,25	-13,06	-20,74	-15,13	-40,53	-61,58	-50,22
64	51,82	32,17	33,24	5,39	5,16	-16,25	-42,32	-52,62	-53,22
65	73,55	58,68	51,71	28,17	23,03	4,63	-5,76	-14,05	-23,80
66	33,03	19,52	5,22	-6,73	-29,09	-31,08	-37,18	-46,35	-54,17
69	-13,98	-32,16	-16,94	-46,28	-50,88	-74,18	-77,45	-75,79	-77,76
71	-27,78	-6,81	-18,46	-46,67	-34,02	-28,94	-43,09	-50,65	-53,90
75	-10,67	-11,90	-30,82	-39,78	-61,36	-49,65	-60,15	-76,57	-78,55
76	-16,07	-15,14	-58,29	-77,94	-83,49	-93,27	-93,61	-94,71	-95,53
77	-44,50	-64,17	-71,66	-75,57	-72,23	-74,22	-82,47	-82,67	-83,10
78	-3,06	-33,58	-38,40	-63,17	-72,62	-79,25	-80,42	-75,54	-62,96
79	-47,54	-41,75	-42,26	-44,12	-66,86	-63,45	-70,56	-69,08	-46,86

NOTAS: En cuanto a la posición competitiva de Mercosur con EE UU, la situación es parecida a la anterior, destacando, por ejemplo, el alto nivel de IVCR negativo en sectores como el de aparatos para telecomunicaciones y la maquinaria para oficina, cuyos respectivos índices se sitúan en torno a un 90 por 100.

En el Anexo se indican los sectores correspondientes.

FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

sean intensivos en el factor más abundante comparativamente del país.

Posteriormente, Leontief trató de llevar a la práctica el teorema de H-O y, en contra de sus planteamientos iniciales, descubrió que EE UU exportaba bienes intensivo en factor trabajo e importaba bienes intensivos en factor capital, cuando el

factor abundante del país era el capital. Grubel y Lloyd intentaron aclarar la «paradoja de Leontief» a través del concepto de comercio intraindustrial, estudiando el intercambio de productos diferentes pero con un alto grado de sustituibilidad característico del comercio entre países industrializados y demostraron, que la Unión Aduanera Europea dio lugar a un

aumento de la especialización intraindustrial, en vez de interindustrial.

Actualmente, se entiende que existe comercio intraindustrial entre países cuando se producen corrientes simultáneas de importaciones y exportaciones en una misma industria, es decir, cuando se intercambian diferentes variedades de un mismo producto entre países, de manera que cada nación puede especializarse en la producción de una determinada variedad. Por el contrario, se denomina comercio interindustrial cuando el país se especializa en la producción de aquellos bienes en los que se utilice de forma intensiva el factor abundante en el mismo, de acuerdo con la teoría de la ventaja comparativa. Las explicaciones sobre las causas del comercio intraindustrial se basan en hipótesis como la diferenciación del producto, la existencia de economías de escala, la competencia imperfecta y las diferencias de tecnología, aunque también puede existir comercio intraindustrial entre productos homogéneos.

En cuanto a las formas de medir el comercio intraindustrial, el primer índice fue el utilizado por Verdoorn en 1960, y consistía en calcular el ratio entre exportaciones (X) e importaciones (M) bilaterales para las diferentes industrias:

$$U_i = X_i / M_i$$

Cuanto más se aproxime el valor de U a la unidad a lo largo del tiempo, mayor será la tendencia a la especialización intraindustrial.

Unos años después, Kojima definió el concepto de *comercio horizontal* como un nuevo tipo de especialización consecuencia de la importación y exportación simultánea de productos pertenecientes a la misma industria. Para medirlo utilizó el siguiente índice:

$$H_i = X_i / M_i \cdot 100, \text{ si } M_i > X_i \\ H_i = X_i / M_i \cdot 100, \text{ si } X_i > M_i$$

Este índice varía entre 0 y 100, y cuanto más cercano a 100 sea su valor, mayor será el incremento del comercio horizontal.

El primero en utilizar el término de comercio inter e intraindustrial fue Balassa, en 1966, en un estudio sobre los efectos de la integración europea en la especialización de los países miembros. Este autor confirmó que la liberalización comercial tenía como consecuencia un aumento de la especialización intraindustrial, en lugar de interindustrial. En su estudio utilizó el siguiente índice que indica que cuanto más se acerque su valor a cero, mayor será el grado de comercio intraindustrial:

$$I = 1/n \sum |X_i - M_i| / \sum (X_i + M_i)$$

donde n denota número de partidas arancelarias, $i = 1, \dots, n$.

Finalmente, a principios de los setenta, Grubel y Lloyd proponen una medida del comercio intraindustrial que es en la actualidad uno de los indicadores más utilizados en los estudios sobre este tipo de especialización comercial. Partiendo de los indicadores utilizados por Verdoorn, Kojima y Balassa, definen el concepto de comercio intraindustrial, que se da cuando las exportaciones son cubiertas por importaciones de igual valor, expresado como un porcentaje del comercio total según la siguiente expresión:

$$ICI_i = [1 \cdot |X_{ij} - M_{ij}| / (X_{ij} + M_{ij})] \cdot 100 \\ 0 < ICI_i < 100$$

donde:

X_i = Exportaciones de la industria i

M_i = Importaciones de la industria i

$i = 1, \dots, n$ capítulos o partidas arancelarias (sectores)

j = mercados

Cuanto más se aproxime el ICI_i a cero, mayor será la proporción de comercio interindustrial para la industria i , mientras que si el valor se acerca a 100, el comercio será intraindustrial. Si lo que se quiere medir es el porcentaje de comercio intraindustrial para el total de las industrias se utiliza un índice ponderado:

$$ICI_j = [1 \cdot \sum |X_{ij} - M_{ij}| / \sum (X_{ij} + M_{ij})] \cdot 100$$

Este índice fue posteriormente modificado por los mismos autores con el fin de corregir los problemas derivados del desequilibrio comercial que podía afectar a la valoración del comercio intraindustrial cuando el saldo comercial no está equilibrado. El problema surge porque el índice mide en qué grado las exportaciones son cubiertas por importaciones, pero en caso de desequilibrio el término $\sum |X_{ij} - M_{ij}|$ es distinto de cero y el índice nunca llegará a ser 100. El índice ajustado mide el comercio intraindustrial con respecto al comercio total menos el desequilibrio comercial (déficit o superávit) total:

$$ICla = [1 - \sum |X_{ij} - M_{ij}| / \{ \sum (X_{ij} + M_{ij}) - |\sum X_{ij} - \sum M_{ij}| \}] \cdot 100$$

- $0 < ICla < 100$
- $ICla > 100$

Aquino diseñó un nuevo índice en 1978 partiendo de la base de que si el ICI se veía afectado por el desequilibrio comercial, también el ICI_i debía ser modificado, porque sesgaba a la baja los valores a nivel sectorial y propuso que los datos de exportaciones e importaciones fuesen estimados para que el desequilibrio se distribuyera en igual proporción entre todas las industrias. Este índice debe utilizarse cuando se realizan comparaciones entre países, así como para el estudio de la evolución del comercio intraindustrial en diferentes períodos para un mismo país. La transformación de X^*_{ij} y M^*_{ij} garantiza el saldo nulo del sector exterior y se hace en función de:

$$X^*_{ij} = X_i (1/2) \sum (X_{ij} + M_{ij}) / \sum X_i$$

$$M^*_{ij} = M_i (1/2) \sum (X_{ij} + M_{ij}) / \sum M_i$$

De manera que el índice de Aquino para cada sector y para el conjunto de sectores sería:

$$A_i = [(X^*_{ij} + M^*_{ij}) - |X^*_{ij} - M^*_{ij}| / (X^*_{ij} + M^*_{ij})] \cdot 100$$

$$A = [\sum (X^*_{ij} + M^*_{ij}) - \sum |X^*_{ij} - M^*_{ij}| / \sum (X^*_{ij} + M^*_{ij})] \cdot 100$$

La gran diferencia entre los índices de $G-L$ y A es que, el ICI mide la similitud entre la estructura relativa de importaciones y

exportaciones, mientras que A mide la magnitud de los flujos comerciales.

A principios de los años ochenta, Glejser, Goossens y Vauden proponen un nuevo índice que permite establecer comparaciones entre un grupo de países para determinar la especialización intraindustrial relativa de uno de ellos respecto de los otros. Para ello examina por separado los diferentes patrones de importaciones y exportaciones:

$$e = (1/n) \sum \log \{ (X_i / X) / (X_{gi} / X_g) \}$$

$$u = (1/n) \sum \log \{ (M_i / M) / (M_{gi} / M_g) \}$$

donde:

X_g y M_g = exportaciones e importaciones totales del grupo de países respecto de los que se efectúa la comparación.

X y M = exportaciones e importaciones totales del país considerado.

$i = 1, \dots, n$ número de partidas o sectores.

g = comercio con un grupo de países.

Cuanto más se parezcan los patrones de comercio de los diferentes países, mayor será el grado de especialización intraindustrial mientras que si, por el contrario, los patrones son muy distintos, existirá especialización interindustrial.

Aplicación a los países de Mercosur

El análisis de la presencia de comercio intraindustrial en el Mercosur, se ha realizado principalmente a través de los índices de Grubel-Loyd, tanto en su versión estándar como el ajustado, así como el índice propuesto por Aquino. A pesar de que el nivel óptimo de agregación es el CUCI de 3 dígitos. En el presente análisis se utiliza la clasificación con 2 dígitos dada la dificultad de obtener datos con una mayor desagregación.

Si observamos los valores obtenidos por los tres índices en el Cuadro 10, podemos ver que existe una clara evolución creciente desde 1962 del comercio intraindustrial. Esta evolución cambia notablemente en 1986. A partir de ese, año los valores

CUADRO 10

INDICES DE COMERCIO INTRAININDUSTRIAL DE MERCOSUR CON EL GRUPO:
JAPON, UE, EE UU Y CANADA
(En %)

	1962	1966	1970	1974	1978	1982	1986	1990	1994	1998
IClj.....	12,75	18,35	15,98	21,20	25,16	27,41	33,83	31,83	30,58	32,61
ICla.....	13,86	24,39	18,23	21,65	28,78	34,49	45,02	48,28	32,10	38,77
Aj.....	13,22	21,58	16,56	21,10	23,85	26,31	32,09	30,17	30,15	35,33

FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

empiezan a decrecer, lo que implica una disminución del comercio intraindustrial de Mercosur con la UE, EE UU, Canadá y Japón. Sin embargo, se observa cierta estabilidad del comercio intraindustrial al final del período en términos del índice de Grubel-Lloyd (Gráfico 8).

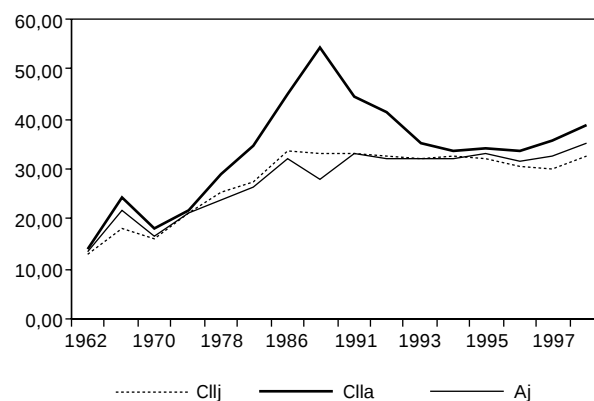
A pesar de esa disminución a finales de los ochenta, el crecimiento del comercio intraindustrial desde el inicio del período ha sido intenso, pasando de un 12,76 por 100 en 1962 a un 32,61 por 100 en 1998, lo que supone un crecimiento de casi 20 puntos porcentuales según en índice global de Grubel-Lloyd.

Para finalizar, en el Cuadro 11 se presentan los datos de comercio intraindustrial entre Mercosur y varios de sus socios comerciales, obtenidos a través de los índices de Grubel-Lloyd, tanto globales como ajustados. Como se puede ver en el mismo, EE UU es el país con el que más comercio de este tipo tiene Mercosur, seguido de UE y Canadá. Por el contrario, el comercio intraindustrial es menor con Japón.

Son muchos los autores que han llegado a la conclusión de que el comercio intraindustrial es un fenómeno que se produce entre países con rentas elevadas y similares entre sí, de ahí que los estudios que analizan el comercio intraindustrial entre países en desarrollo sean pocos. A pesar de esto, Hirsch, realizó en 1977 un estudio donde se comparaban los índices de comercio intraindustrial para una muestra de países en desarrollo y países de la OCDE, llegando a la conclusión de que efectivamente la intensidad de comercio intraindustrial está relacionado con el nivel de renta per cápita y que existen además diferencias signi-

GRAFICO 8

INDICES DE COMERCIO
INTRAININDUSTRIAL, 1962-1997
(En %)



FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

ficativas en la composición sectorial del comercio intraindustrial entre estos grupos de países. Estas diferencias cada vez son menores y la evolución de la composición sectorial del comercio intraindustrial entre países en desarrollo se va acercando a la de los países más desarrollados.

El hecho de que los países miembros del Mercosur hayan sufrido un proceso de integración económica también ha teni-

CUADRO 11

**INDICES DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE MERCOSUR CON JAPON, UE, EE UU Y CANADA
(En %)**

	1962	1966	1970	1974	1978	1982	1986	1990	1994	1998
UE										
IClj	5,98	1,97	10,08	11,35	17,14	20,77	22,99	22,35	21,70	25,45
ICla	7,50	13,61	14,17	12,79	22,82	31,48	33,32	39,91	24,22	28,88
EE UU										
IClj	8,63	19,96	16,55	21,05	23,24	25,81	33,24	34,83	37,35	37,4
ICla	9,30	20,27	19,38	22,87	25,10	28,78	43,71	44,72	38,93	50,14
Japón										
IClj	2,21	7,88	20,32	11,41	11,91	14,89	12,26	8,36	5,97	10,10
ICla	2,29	13,69	27,84	14,65	13,23	16,55	13,81	12,75	6,90	10,24
Canadá										
IClj	4,63	12,47	9,16	17,97	18,18	19,15	20,88	29,47	22,37	39,9
ICla	6,66	21,90	20,32	34,40	25,41	21,95	21,48	35,52	23,89	40,7
España										
IClj	9,12	6,73	5,58	7,98	8,75	14,91	18,22	20,52	21,24	25,3
ICla	12,22	14,12	9,13	14,51	14,09	20,75	35,24	43,90	22,35	26,2

NOTA: En el Anexo se indican los Sectores correspondientes.

FUENTE: ITSC - International Trade by Commodities Statistics Database, OECD (2000).

do influencia directa en la evolución del comercio intraindustrial en estos países. Tal y como ha sucedido para el caso de la Unión Europea, la intensidad del comercio intraindustrial entre los países de Mercosur es mayor que entre éstos y el resto de países en desarrollo, tal y como demostró Balassa en 1979 en un estudio sobre el comercio intraindustrial de los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y de Mercosur. La conclusión de este autor es que los esfuerzos de integración económica en el período de posguerra han contribuido a intensificar el comercio intraindustrial entre países en desarrollo.

6. Conclusiones

Durante el período analizado en el presente trabajo, los países miembros de Mercosur han experimentado un proceso de apertura progresiva al exterior, que se ha intensificado tras la formación del bloque en 1995.

Después de analizar detalladamente los datos de las exportaciones e importaciones, así como los Índices de ventaja comparativa revelada, para el período 1961-1998 de Mercosur con UE, EE UU, Canadá y Japón, la conclusión más evidente es que existe una marcada especialización de estos países en productos básicos, más concretamente en alimentos, bebidas y algunas manufacturas como las de metales. Por el contrario, existe una fuerte dependencia del exterior de productos con alto contenido tecnológico, como maquinaria, vehículos de carretera, instrumentos y aparatos científicos, etcétera.

En lo que respecta al comercio intraindustrial, si comparamos los resultados obtenidos para Mercosur y sus socios comerciales con los numerosos trabajos que existen sobre el comercio intraindustrial en la Unión Europea y en el resto del mundo, se puede ver que los niveles de este tipo de intercambios son mucho más bajos para estos países. A pesar de esto, y teniendo en cuenta el crecimiento del comercio intraindustrial en los países europeos tras el proceso de integración económica, es fácil prever que exis-

te la posibilidad de que el comercio intraindustrial de Mercosur haya aumentado a partir de 1998 y siga haciéndolo en el futuro. Una mayor especialización intraindustrial sería muy positiva para los países de Mercosur porque este tipo de especialización reduce los costes de ajuste asociados a todo proceso de integración económica. Cabe destacar que el volumen de comercio intraindustrial parece reducirse en los años noventa y esto hace pensar que recientemente ha disminuido la especialización intraindustrial y con ello la posibilidad de reducir los costes de ajuste.

Referencias bibliográficas

- [1] BAJO, O. (1991): *Teorías del comercio internacional*, Ediciones Antoni Bosch.
- [2] CUERVO, A. (1993): «El papel de la empresa en la competitividad», *Papeles de Economía Española* 56.
- [3] DROMI, L. (1999): «Industria y comercio en el Mercosur», *Ciudad Argentina*.
- [4] FARIÑAS, J. C. (1993): «Criterios para la medición del comercio intraindustrial. Una aplicación a España», *Documentos de Trabajo* 8902, Fundación Empresa Pública y Universidad Complutense.
- [5] FERNANDEZ, E. (1993): «La posición competitiva de la economía española: Una óptica global», *Papeles de Economía Española* 56.
- [6] GONZALEZ, J. L. (1991): «Comercio intraindustrial e integración económica. El caso de Castilla y León», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 693, mayo.
- [7] MARTIN, C. (1993): «Aspectos macro versus micro-económicos de la competitividad», *Papeles de Economía Española* 56.
- [8] MARTIN, C. (1993): «La competitividad de la industria española frente a la CE: Un análisis sectorial», *Papeles de Economía Española* 56.
- [9] MARTIN, C. (1993): «Principales enfoques en el análisis de la competitividad», *Papeles de Economía Española* 56.
- [10] MARTIN, J.; ORTS, V. y PREMIA, J. C. (1995): «Comercio y especialización intraindustrial en España tras la adhesión a la CE», *Economía Industrial*, número 304, abril.
- [11] MARTINEZ ZARZOSO, I. (1999): «Competitividad internacional de la industria española», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 781.
- [12] RIMOLDI, E. (1995): *Mercosur y Comunidad Europea*, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Ediciones Ciudad Argentina.
- [13] RODRIGUEZ, D. (1993): «Ventaja comparativa y competitividad empresarial», *Papeles de Economía Española* 56.

ANEXO

Clasificación Unificada para el Comercio Internacional, Revisión 2 (CUCI 2d)

Grupo 0	54 Productos medicinales y farmacéuticos
00 Animales vivos	55 Aceites esenciales y resinoides, productos de perfumeria y para pulir o limpiar
01 Carne y preparados de carne	56 Abonos (excepto los del grupo 272)
02 Productos lácteos y huevos de aves	57 Plásticos en formas primarias
03 Pescado, crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos y sus preparados	58 Plásticos en formas no primarias
04 Cereales y preparados de cereales	59 Materiales y productos químicos, ncop
05 Legumbres y frutas	Grupo 6
06 Azúcares, preparados de azúcar y miel	61 Cuero, manufacturados de cuero y pieles finas curtidas
07 Café, té, cacao, especias y sus preparados	62 Manufacturas de caucho, ncop
08 Pienso para animales	63 Manufacturas de corcho y madera excepto muebles
09 Productos y preparados comestibles diversos	64 Papel, cartón y artículos de pasta de papel
Grupo 1	65 Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles
11 Bebidas	66 Manufacturas de minerales no metálicos
12 Tabaco y sus productos	67 hierro y acero
Grupo 2	68 Metales no ferrosos
21 Cueros, pieles y pieles finas sin curtir	69 Manufacturas de metales, ncop
22 Semillas y frutos oleaginosos	Grupo 7
23 caucho en bruto (incluso sintético y regenerado)	71 Maquinaria y equipos generadores de fuerza
24 Corcho y madera	72 Maquinarias especiales para determinadas industrias
25 Pasta y desperdicios de papel	73 Máquinas para trabajar metales
26 Fibras textiles y sus desperdicios	74 Maquinaria y equipo industrial en general, partes y piezas de máquinas, ncop
27 Abonos y minerales en bruto (excepto carbón, petróleo)	75 Máquinas de oficina y de procesamiento automático de datos
28 Menas y desechos de metales	76 Aparatos y equipos para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido
29 Productos animales y vegetales en bruto	77 Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, ncop
Grupo 3	78 Vehículos de carretera (incluso aerodeslizantes)
32 Hulla, coque y briquetas	79 Otro equipo de transporte
33 Petróleo, sus derivados y productos conexos	Grupo 8
34 Gas natural y manufacturado	81 Edificios prefabricados, accesorios sanitarios y para calefacción y alumbrado
35 Corriente eléctrica	82 Muebles y sus partes, camas y accesorios
Grupo 4	83 Artículos de viaje, bolsos y artículos análogos
41 Aceites y grasas de origen animal	84 Prendas y accesorios de vestir
42 Aceites y grasas fijos de origen vegetal	85 Calzado
43 Aceites y grasas de origen animal o vegetal elaborados y sus mezclas o preparados no comestibles, y ceras	87 Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control, ncop
Grupo 5	88 Aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de óptica, ncop, relojes
51 Productos químicos orgánicos	89 Artículos manufacturados diversos, ncop
52 Productos químicos inorgánicos	
53 Materias tintóreas, curtientes y colorantes	